

EVALUASI SISTEM PENJUALAN DENGAN *DEALER*
MANAGEMENT SYSTEM (DMS) PADA
PT. WAHANA SUN SOLO
(PT. NISSAN)



TUGAS AKHIR
Disusun untuk memenuhi sebagian persyaratan
mencapai derajat Ahli Madya Program Studi Diploma III Akuntansi

Oleh :

NANA SRI LESTARI

NIM F3310086

PROGRAM DIPLOMA III AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA

2013

commit to user

ABSTRACT**EVALUASI SISTEM PENJUALAN DENGAN *DEALER MANAGEMENT SYSTEM (DMS)* PADA PT. WAHANA SUN SOLO (PT. NISSAN)****NANA SRI LESTARI****F3310086**

PT. Wahana Sun Solo (PT. Nissan) is one of the branches of the company engaged in the retail automotive in Indonesia. The company is engaged in sales, service and spare parts. Bearing in mind the company is engaged in sales, thus required record-keeping procedures and sales system that systematically.

The purpose of this research is to know the sales system is applied, know the pros and cons of sales systems used and identify the extent to which the effectiveness of the use of the Dealer Management System (DMS) in recording sales made PT. Wahana Sun Solo (PT. Nissan). This research was carried out with the method of collecting data is obtained directly from the company and by way of questioning or interview directly with the competent authorities in this field.

The results of the evaluation has been done, can be known to the pros and cons in system sales at PT. Wahana Sun Solo (PT. Nissan). Advantage is the existence of strict separation of functions, documents used and printed, there is a sort of numbered system of authorisation by authorities, the software used is quite effective in recording every transaction that occurs while the disadvantage was the customers who make payments through sales, not directly to the cashier, the lack of responsibility in terms of archiving documents, and frequent interruptions on software DMS.

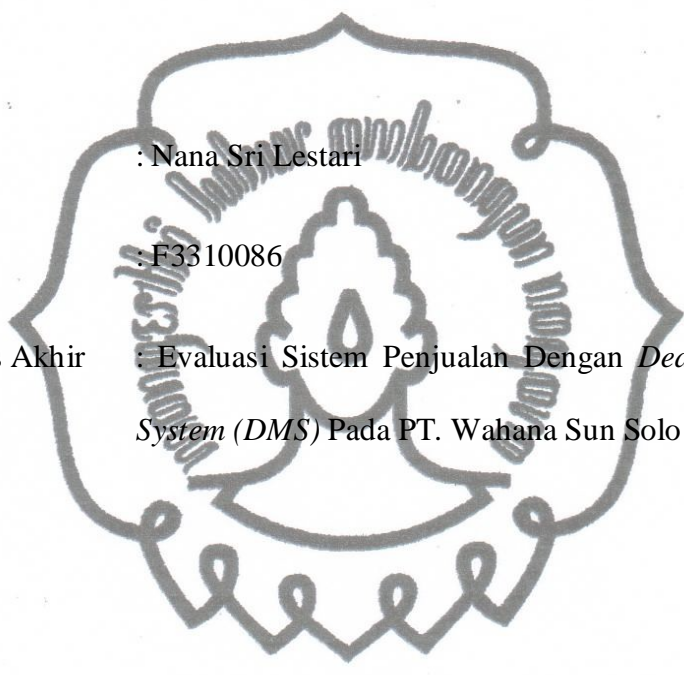
Based on these findings, the results may be submitted suggestions for often doing the reconfirmation of the customers, improve performance and employee responsibilities, one of which in terms of archiving documents, preferably a section addressing the DMS in the Headquarters often fix the network or system used.

Keyword: *System of credit sales, Dealer Management System (DMS)*

commit to user

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya menyatakan bahwa tugas akhir yang saya susun ini merupakan hasil karya saya sendiri dan terbebas dari segala bentuk plagiarisme.



Nama : Nana Sri Lestari

NIM : F3310086

Judul Tugas Akhir : Evaluasi Sistem Penjualan Dengan *Dealer Management System (DMS)* Pada PT. Wahana Sun Solo (PT. Nissan).

Tanda Tangan :

Tanggal :

commit to user

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tugas Akhir dengan judul “Evaluasi Sistem Penjualan Dengan *Dealer Management System (DMS)* Pada PT. Wahana Sun Solo (PT. Nissan)” telah disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk diujikan guna mencapai derajat Ahli Madya Program Studi DIII Akuntansi FE UNS.

Surakarta, 24 Mei 2013

Disetujui dan diterima oleh

Pembimbing



Halim Dedy Perdana, S.E., MSM., M.Rech., Ak.

NIP. 198306212006041003

commit to user

HALAMAN PENGESAHAN

Telah disetujui dan diterima baik oleh tim penguji

Tugas Akhir Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret guna melengkapi

tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk memperoleh gelar

Ahli Madya Akuntansi

Nama : Nana Sri Lestari

NIM : F3310086

Judul Tugas Akhir : Evaluasi Sistem Penjualan Dengan *Dealer Management System (DMS)* Pada PT. Wahana Sun Solo (PT. Nissan).

Surakarta, 20 Juni 2013

Tim Penguji Tugas Akhir

1. Drs. Hanung Triatmoko, M.Si, Ak

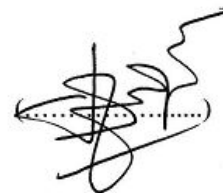
NIP. 196610281992031001

Dosen Penguji

2. Halim Dedy Perdana, S.E., MSM., M.Rech., Ak.

NIP. 198306212006041003

Dosen Pembimbing


(.....)

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Sesungguhnya sesudah kesulitan akan datang kemudahan. Maka kerjakanlah urusanmu dengan sungguh-sungguh, dan hanya kepada Allah kamu berharap.”

(QS. Alam Nasyrah:6-8)

“Menunda sesuatu yang mudah, membuatnya menjadi sulit. Menunda sesuatu yang sulit, membuatnya menjadi mustahil.”

(Tung Desem Waringin)

“Nilai seseorang itu ditentukan dari keberaniannya memikul tanggungjawab, mencintai hidup dan pekerjaannya.”

(Tung Desem Waringin)

“Jangan pernah biasakan suatu hal yang biasa, tapi biasakanlah suatu hal yang benar.”

(Katuls Jayaningrat)

“Bukannya Allah tak mendengar do’a dan keinginan kita, namun Allah akan mengabulkannya disaat yang tepat.”

(Penulis)

“Tidak ada kata tidak bisa, yang ada mau atau tidak.”

(Katuls Jayaningrat)

“Jangan menjadi orang sombong yang merasa tidak butuh bantuan apa-apa dari Tuhanmu.”

(Penulis)

Tugas Akhir ini penulis persembahkan kepada:

- Allah Subhanahu Wa Ta’ala
- Kedua orang tuaku
- Kedua adikku
- Penyemangatku
- Sahabat-sahabatku
- DIII Akuntansi angkatan 2010
- Almamaterku tercinta

commit to user

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim. Segala puji hanya bagi Allah Subbhanahu Wa Ta'alla, Rabb semesta alam yang telah memberikan segala nikmat dan karunia-Nya, yang selalu memberikan kemudahan dan petunjuk bagi hamba-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul **“Evaluasi Sistem Penjualan Dengan *Dealer Management System* (DMS) Pada PT. Wahana Sun Solo (PT.Nissan)”**. Tugas Akhir ini disusun untuk mencapai gelar Ahli Madya pada Program Studi Diploma III Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret.

Dalam proses penyelesaian penulisan Tugas Akhir ini banyak pihak yang telah berperan dalam memberikan bimbingan, petunjuk, bantuan, semangat dan saran sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada:

1. Allah SWT atas segala hidayahnya yang tak terhingga hingga saat ini, semua hal yang tak mungkin menjadi kenyataan karena-Mu.
2. Bapak Drs. Wisnu Untoro, M.S selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
3. Bapak Drs. Agus Budiarmanto, M.Si, Ak selaku ketua program studi Diploma III Akuntansi Keuangan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
4. Bapak Drs. Hanung Triatmoko, M.Si, Ak selaku Pembimbing Akademik, terimakasih atas bimbingan dan sarannya.
5. Bapak Halim Dedy Perdana, S.E., MSM., M.Rech., Ak. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan pengarahan serta bimbingan kepada penulis dalam pembuatan Tugas Akhir ini.
6. Bapak maupun Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu selama masa perkuliahan di Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.

commit to user